



Invulling Wet op de OverheidsOpdrachten V.S.Z. 4 oktober 2012

Eric De Brabanter
Manu De Keuster

AAA+ Partners in Zorg



- Waardecreatie zorgsector
 - Betaalbare en vooruitstrevende zorg
- Aankoop:
 - Organisatie & functie
 - Wetgeving Overheidsopdrachten
 - Samenaankoop - opdrachtcentrale
- Zorglogistieke processen

Aankoop'proces'



Aankoop = proces met spelers en spelregels:

1. Behoefte: wat hebben we nodig? (aanvrager)

2. Keuze:

Ⓜ hoe kiezen we voor het ziekenhuis het juiste? (behoefte)

Ⓜ en dit binnen optimale voorwaarden:

Ⓜ 'Standaardproduct' → bestellen (apotheek, magazijn)

Ⓜ 'Afwijkend product' → overlegmodel en MMC & MFC:

Ⓜ Bestaand product? Uniformiteit over disciplines (breedte gamma)

Ⓜ Normen, test,...? (kwaliteit gamma); Service (SLA)

Ⓜ Prioriteiten (planning)

Ⓜ Evaluatie (prijs, kwaliteit, service,...)

3. Nooit zelf bestellen, steeds via apotheek of aankoopdienst / magazijn

Aankoop'sstrategie'



☉ Bewust met materialen en diensten omgaan:

☉ Juiste kwaliteit / prijsverhouding

☉ Gamma waar mogelijk uniformiseren

☉ Materialen Formularium,...

☉ Reductie aantal leveranciers, SLA,...

☉ Het aankoopproces:

☉ Samenwerking & complementariteit

☉ Rollen, taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden

☉ Samenwerking met andere zorginstellingen,...

Wet OverheidsOpdrachten



- Ⓜ Basisprincipes? → 'geldig' ongeacht OO:
 - Ⓜ Openbaarheid → voldoende mededinging
 - Ⓜ Non discriminatie → gelijkheid inschrijvers
 - Ⓜ Doorzichtigheid → transparantie van informatie: bekendmaking, motivering
 - Ⓜ Redelijkheid → drempels

- Ⓜ Meer specifieke 'verschillen' t.o.v. vandaag:
 - Ⓜ Striktere regelgeving & 'formaliteiten':
 - Ⓜ Keuze gunningprocedure & drempelwaarden
 - Ⓜ Strikt karakter lastenboek & criteria
 - Ⓜ Dwingende termijnen
 - Ⓜ Beoordeling offertes: formele aspecten wegen (meer) door
 - Ⓜ Publicatie & motiveringsplicht
 - Ⓜ Traceerbaarheid handelingen
 - Ⓜ ...
 - Ⓜ Rechtsgevolgen
 - Ⓜ → in verdere presentatie lopen we vooruit op de 'nieuwe' Wet OO



‘Redelijkheid’: drempels

- ⊙ Zonder bekendmaking:
 - ⊙ <€ 8.500 aankoop op aangenomen factuur (geen formalismen)
 - ⊙ <€85.000 onderhandelingsprocedure
- ⊙ Bekendmaking:
 - ⊙ Nationaal: >€85.000
 - ⊙ Europees:
 - ⊙ >€200.000: leveringen & diensten
 - ⊙ >€5 Mio: werken
- ⊙ Geen opdeling van de opdracht & regels raming bedrag
- ⊙ Opm: drempels moeten nog gepubliceerd worden

Procedures



Aanbesteding

- Enkel PRIJS
- Laagste prijs

Offerteaanvraag

- Diverse criteria
- Economisch meest voordelige

Open procedure

- Elke belangstellende mag offerte indienen
- Openingszitting: openbaar

Beperkte procedure

- Elke belangstellende mag aanvraag tot deelname indienen
- Enkel geselecteerde kandidaten mogen offerte indienen
- Openingszitting: enkel geselecteerde kandidaten

Procedures



- **Aanbesteding**

- Open
- Beperkte

- **Offerte-aanvraag**

- Open
- Beperkte

- **Onderhandelings-procedure**

- Met bekendmaking
- Zonder bekendmaking

- **Aanvaarde factuur**

- Concurrentiedialoog
- Ontwerpenwedstrijd
- Promotieopdracht (= incl. financiering)
- Concessies openbare werken

- Dynamisch aankoopstelsel

- Elektronische veiling

- **Raamovereenkomsten**

Evaluatie en keuze



- ④ Selectiecriteria: 'kwaliteit' leverancier:
 - ④ Wettelijke criteria: uitsluitingscriteria zoals RSZ, belastingen, integriteit,...
 - ④ Geschiktheidscriteria: draagkracht, technische capaciteit, erkenning, referenties,...
- ④ Gunningscriteria: 'inhoud opdracht zelf':
 - ④ Kwaliteit, innovatief karakter, robuustheid;
 - ④ Servicegraad, mate procesverbetering;
 - ④ ...
 - ④ → weging → motivatie

Aankoopproces WOO

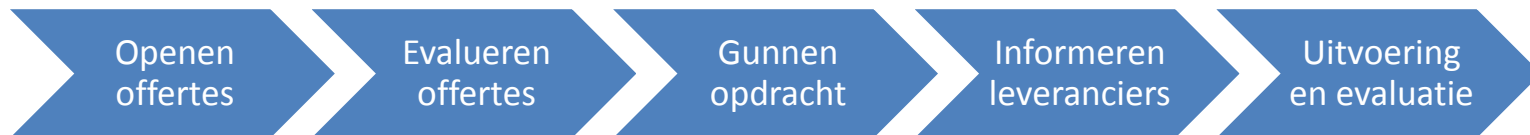


 (Tactisch) aankoopproces (investeringen, contracten,...)

- “dat is wat ik wil” → “dat hebben we nodig” → multidisciplinair



- **Vorbereiding:** marktanalyse, bestek overleggen en opmaken, raming bedrag, voorbereiden criteria,... en eventuele publicatie (openbaar)
- Cruciale beslissingen: **specificaties, selectie- en gunningscriteria**



- Formeel administratief: beantwoorden vragen van leveranciers, openingsprocedure, (meer) evaluaties, informeren leveranciers, opvolgen planning, documenteren beslissingen,...
- Cruciale input: **‘tegenstelbare’ argumentatie evaluatie (motivatie)**

 Detailbespreking flow, rol, taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden op MMC & MFC

Multidisciplinair



Hoe concreet aanpakken?



- Ⓜ Mindset: 'dat is wat ik wil' → 'dat hebben we nodig'
- Ⓜ Stijgend belang voorbereiding aankoop:
 - Ⓜ Marktanalyse (www, (bedrijfs)bezoeken, beurzen,...)
 - Ⓜ Multidisciplinair samenwerken
 - Ⓜ Nauwkeurig behoeftes bepalen: 'probleem' en gewenst resultaat
 - Ⓜ Evaluatie voorbereiden met 'experts'
 - Ⓜ 'TCO': ook verbruiksgoederen, onderhoud,...
 - Ⓜ Testen integreren en in 'lastenboek' opnemen
 - Ⓜ → Neem tijdig contact met aankoopverantwoordelijke
 - Ⓜ → **SPECS en selectie- en gunningscriteria**
- Ⓜ Beslissingsmodel:
 - Ⓜ Wie beslist wat: goedkeuren lastenboeken, goedkeuren evaluatie en motivatie,...
 - Ⓜ Tegenstelbare argumentatie en motivatie: openbaar (wat we neerschrijven mag de 'verleizer' lezen)

Hoe concreet aanpakken? -organisatorisch-



- ④ **Aankooporganisatie:**
 - ④ Maturiteit, aankoopproces en –beleid
 - ④ Multidisciplinair werken:
 - ④ Mindset: ‘dat is wat ik wil’ → ‘dat hebben we nodig’
 - ④ Taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden
 - ④ Aankoop = ‘proces’ verantwoordelijk → ga op tijd naar aankoopdienst
 - ④ Aanvrager / expert = inhoudelijk ‘product’ verantwoordelijk
 - ④ ‘Adviseurs’ betrekken
 - ④ Samenwerken met andere aankooporganisaties (expertise, schaal)
- ④ **Meer planmatig werken:**
 - ④ Strat. plan: welke waarde streven actoren na?
 - ④ (medisch) investeringsbeleid
 - ④ Kostenbeheer integreren in budgettering
 - ④ Jaarplanning aankoop
- ④ **Beslissingsmodel:** rol van comités en andere beslissingnemers



Vragen ?

 AAA+ ook uw partner in aankoop & zorg

www.aaaplus.be

eric.de.brabanter@aaaplus.be

0475/63.11.04